

新規取引を目指す！

# 子どもが近隣に住んでいる場合 こんなアプローチが重要になる

子どもがすぐ来店できるような場所に住んでいる場合の、親世代のお客様や子どもへのアプローチを解説する。

①②④の解説 上村武雄



**1** 子どもの接点を作るため  
親世代にはこんな声かけを！  
まずは子どもとの接点を作るために、親に対して行いたいアプローチトークを3つ挙げる。

**声かけ1**  
お子様はご近所にお住まい  
なのでですね、ご資産について  
話すことも多いのですか？



**お** お客様はある程度の年齢に達すると、次の世代へ資産をどう渡すのか考え始める。まだまだ将来の相続と結びつけることはできないと思うが、それでも何かしら資産の承継を考えるはずだ。それだけに子どもを持つお客様には、「資産に関する話を親子で共有することが重要である」ということを伝えるところから始めたい。  
これは言い換えれば、「お客様の資産状況を子どもにも知ってもらう」ことになる。子どもが近隣に住んでいるなら、積極的に話し合うよう伝えよう。

**POINT** 資産状況を親子で共有することの重要性を伝え接点を作る  
お客様には相続が発生する前に、資産を管理している自庫のことも子どもにも知っておいてもらいたいということとを伝え、接点を増やすように働きかけていこう。  
子どもには来店してもらってもよいし、資産運用セミナー等に親子で参加してもらってもよい。接点を作ることを目指そう。

**声かけ2**  
当行では相続や資産運用のセミナーも開催しています  
親子で参加してみませんか？



**自** 行庫で、相続や資産運用をテーマとするセミナーを開催しているなら、本声かけで、子どもと一緒に参加するよう促すことも有効だ。  
声かけ1の解説でも述べたとおり、お客様の資産状況と子どもが理解しておくことは重要だ。だが、自身の資産状況をいきなり子どもに話すのは難しいというお客様も少なくないだろう。  
そこで、第三者である講師が一般論をベースに論じるセミナーが有効になる。

**通** 常、お客様は子どもに自分の資産状況を詳しく教えることはない。自分がきちんと理解していれば事足りると考えているからだ。  
しかし、年齢を重ねて「相続」が現実味を帯びてくれば事情は変わる。子どもにも、ある程度資産内容を知っておいてもらいたいと考えるものがある。資産状況の共有は、スムーズな相続を実現する大前提となるからだ。

**声かけ3**  
資産内容や運用状況について  
私からお子様に分かりやすく  
ご案内することもできます



**子どもも安心できる**  
ただし、お客様が自分の資産や投資内容をスムーズに子どもに説明できるとは限らない。そこで、金融機関の出番である。本声かけで、子どもに資産内容や運用状況を分かりやすく説明したいと伝え、子どもと面談する機会を作りよう。  
子どもも、親がどこにどれくらいの資産を持っているのか知っておきたいと考えている。お客様には「どんな資産が引き継がれるか分かっていないではないでしょうか？」と投げかけてみるのもよい。  
面談で、資産運用や資産承継に関する考え方を親子で共有してもらえば、その後の運用や相続についても安心してもらえるだろうし、子どもとの取引にもつながる。

**POINT** 親子でも資産の話はハドルが高い。セミナーを通じて親子の会話を促す

**POINT** 資産状況を親子で共有していれば安心だと伝え接点を作る